เดนนิส เฮย์

ผลงานสร้างชื่อ : เฮย์ ไมโครคอมพิวเตอร์ โพรดักส์
ปีเกิด : พ.ศ. 2493
บ้านเกิด : สปาร์ตันเบิร์ก มลรัฐเซาธ์ แคโรไลนา
อาชีพบิดามารดา : บิดาเป็นช่างวางสายโทรศัพท์
มารดาเป็นออปเรเตอร์ สังกัดบรรษัทโทรศัพท์เบลล์
เงินก้อนแรกที่หาได้ : เป็นเด็กส่งของในร้านขำ
การศึกษา : สถาบันเทคโนโลยีจอร์เจีย (ไม่จบการศึกษา)
เงินทุนก่อตั้ง : เงินออมส่วนตัว
ทรัพย์สินส่วนตัวสุทธิ : ถือหุ้นส่วนใหญ่ของบริษัท เฮย์ (ไม่เปิดเผยผลกำไร)
ภูมิลำเนา : นอร์ครอสส์ มลรัฐจอร์เจีย
สถานะสมรส : แต่งงานแล้ว ลูกสาวหนึ่งคน
พาหนะ : บิวอิก พาร์ก แอฟวนิว

บริษัท เฮย์ ไมโครคอมพิวเตอร์ โพรดักส์ :

บริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์สื่อสารสำหรับไมโครคอมพิวเตอร์
ผลิตภัณฑ์สร้างชื่อ : Smartmodem 300 และ 1200, Please (โปรแกรมฐานข้อมูล) และ Smartcom II (โปรแกรมสื่อสาร)
ปีก่อตั้ง : พ.ศ. 2521
พนักงาน : 310 คน (พ.ศ. 2526)
สำนักงานใหญ่ : นอร์ครอสส์ มลรัฐจอร์เจีย
ยอดขาย : 50 ล้านเหรียญ (พ.ศ. 2526)
กำไร : มิบอก
เจ้าของ : บริษัทเอกชนถือหุ้นโดยเดนนิส เฮย์, เคล ฮีทเธอริงตัน และพนักงานของบริษัท

เดนนิส เฮย์ สะพานเชื่อมคอมพิวเตอร์

นพดล เวชสวัสดิ์

เดนนิส เฮย์เล่ามูลเหตุจูงใจในการตั้งบริษัท เฮย์ว่า เขาต้องการจะเข้าทำงานในบริษัทคอมพิวเตอร์ใหญ่ ๆ เช่น ฮิวเล็ตต์แพคการ์ด แต่ไม่มีบริษัทเช่นว่านั้นในเขตเมืองแอตแลนต้า จอร์เจีย ในช่วงกลางทศวรรษ 2513...เฮย์ยกย่องนับถือบริษัทในหุบเขาซิลิกอน เพราะบริษัทเหล่านี้กำลังบุกเบิกเปิดโลกเทคโนโลยีระลอกใหม่

เมื่อไม่มีบริษัทให้ร่วมงานด้วย เขาจึงตัดสินใจเปิดบริษัทของตนเอง และตั้งใจว่าจะสร้างบริษัทที่มีบรรยากาศอบอุ่นให้ผู้คนทำงานด้วยความสบายใจเต็มที่

เฮย์บรรลุวัตถุประสงค์ทั้งสองประการ บริษัท เฮย์ที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่สร้างผลกำไรมหาศาล รวยไม่เลิก ล้านแล้วล้านเล่า... และเป็นบริษัทหนึ่งที่บัณฑิตวิศวฯจากสถาบันเทคโนโลยีจอร์เจียแวะเวียนมาสมัครงาน ขอฝึกงานเป็นประจำทุกปี

กล่องสีดำเล็ก ๆ ที่พ่วงต่อเชื่อมกับสายโทรศัพท์ เปิดโอกาสให้คอมพิวเตอร์สองเครื่อง *"พูดคุย"* กันได้ จนดูเหมือนว่าชื่อ *"เฮย์"* จะเป็นมาตรฐานของการสื่อสารของคอมพิวเตอร์ไปเสียแล้ว

โมเด็มของเฮย์มีส่วนแบ่งตลาดถึง 65%

เขาคิดขึ้นมาได้อย่างไร?

ชีวิตในวัยเด็ก

เฮย์เกิดและเติบโตมาในครอบครัวโทรศัพท์โดยแท้ บิดาเป็นช่างวางสายโทรศัพท์ มารดาเป็นออปเรเตอร์ สังกัดบรรษัทเบลล์ภาคใต้ทั้งคู่

ในวัยเด็ก เฮย์ล่อแววนักประดิษฐ์มาตั้งแต่จำความได้ เขาชอบประดิษฐ์สิ่งต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นเครื่องบินจำลอง หรือรถยนต์จากชุดประกอบเอง ฝีมือในงานศิลปะ เช่น การประดิษฐ์หมวกแผงขนนกหรือชุดอินเดียนในสมัยที่ยังเป็นลูกเสือเป็นที่เลื่องลือมาก เขาหลงใหลงานศิลปะมากจนกระทั่งยากจะตัดสินใจเลือกว่าจะเรียนศิลปะหรือวิศวกรรมเมื่อจบชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายแล้ว เขาสรุปหาเหตุผลอยู่เป็นนาน ในที่สุดก็ตัดสินใจได้ "ผมเลือกเรียนวิศวฯ เพราะคิดว่าถ้าประสบความสำเร็จในอาชีพแล้ว คงมีเวลาว่างมาทำงานศิลปะในภายหลัง" จนถึงบัดนี้ เขายังไม่มีเวลาพอที่จะจับงานศิลปะที่ตนเองชื่นชอบ

เฮย์จบการศึกษามัธยมปลายด้วยคะแนนยอดเยี่ยม แต่กลับเป็นนักศึกษาระดับปานกลางในจอร์เจียเท็ค เหตุผลก็คือ "...ผมชอบอ่านหนังสือ ผมเดินเข้าไปในห้องสมุด ตั้งใจจะอ่านหนังสือเตรียมสอบ แต่แล้วก็หยิบหนังสือบนชั้นมาอ่าน อ่านจนวางไม่ลง ...ถึงจะศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมได้มาก แต่ก็ไม่ช่วยให้สอบผ่าน"

เฮย์ต้องทำงานส่งตัวเองเรียนหนังสือ เมื่อแรกเข้าศึกษาในจอร์เจียเท็คในปี 2511 เขาเข้าร่วมในโครงการสหกรณ์นักเรียน ซึ่งแบ่งเวลาเรียนหนังสือและทำงานช่วงละ 3 เดือนสลับกัน งานแรกที่ทำคือ เข้าทำงานในบริษัท เอที แอนด์ ที วิจัยหาหนทางส่งสัญญาณโทรศัพท์ผ่านบึงเอเวอร์เกลด ซึ่งมีระดับน้ำเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา งานชิ้นถัดมาเกี่ยวเนื่องกับการสื่อสารโทรศัพท์ทางไกล หรือไม่ก็เป็นการเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์

ผลปรากฏท้ายที่สุดคือ เฮย์เรียนไม่จบการศึกษา ด้วยเหตุผลทางด้านการเงิน เขาไม่ยอมเปิดเผยเรื่องราวที่แท้จริง เขาไม่ต้องการจะให้เด็กรุ่นใหม่ดำเนินรอยตาม เพราะถือว่าความสำเร็จของเขาน่าจะเป็นแบบอย่างที่เด็ก ๆ ต้องการจะลอกเลียนแบบ...เฮย์ได้รับคัดเลือกให้เป็นผู้ประกอบการอิสระดีเด่น (หนึ่งในห้าคน) ประจำปี 2526 โดยสภาหอการค้าแอตแลนต้า

สู่โลกของผู้ประกอบการอิสระ

นักศึกษาที่เรียนไม่จบจะทำอย่างไร ?

เฮย์ไม่มีปริญญาพอจะนำไปสมัครงาน แต่ก็มีปัญญาติดตัวพอที่จะได้รับการจ้างให้ทำงานที่บริษัท เนชั่นแนล เดต้าในเมืองแอตแลนต้า ซึ่งเป็นศูนย์บริการข้อมูลคอมพิวเตอร์สำหรับธนาคาร สายการบิน และบริษัทเครดิตการ์ด หน้าที่ตำแหน่งงานที่เขาเชี่ยวชาญเป็นพิเศษคือ การสื่อสารทางไกล เมื่อใดก็ตามที่เครือข่ายการสื่อสารฉีกขาด เฮย์จะถูกลากตัวออกมาจากเตียงกลางดึกมาทำหน้าที่ปะชุน เชื่อมเครือข่ายการสื่อสารต่อให้ติดกันอีกครั้ง

หน้าที่การงานอยู่ในแวดวงของคอมพิวเตอร์ และการสื่อสารทางไกลผ่านสายโทรศัพท์...เชื่อมคอมพิวเตอร์เข้าด้วยกัน

ในยุคต้น เฮย์ก็เป็นเช่นเดียวกับเด็กวัยรุ่นในยุคนั้นคือหลงใหลเป็นไข้คอมพิวเตอร์กันถ้วนหน้า เดล ฮีทเธอริงตัน เพื่อนของเฮย์ ซื้อคอมพิวเตอร์อิมซายมาศึกษา ทั้งสองคนเป็นสมาชิกก่อตั้งของชมรมนักคอมพิวเตอร์สมัครเล่นเขตแอตแลนต้า (ในปัจจุบันกลายเป็นสมาคมคอมพิวเตอร์แอตแลนต้า) เมื่อมีชมรมคอมพิวเตอร์แล้ว เฮย์เกิดความคิด เห็นถึงความจำเป็นว่า เจ้าของคอมพิวเตอร์ต้องการจะติดต่อพูดคุยกัน...แต่ไม่มีสะพานเชื่อมโยง

ในยุคบุกเบิกของวงการคอมพิวเตอร์ โมเด็มมีใช้กันบ้างแล้ว ...หากจำกัดแต่เฉพาะระบบเมนเฟรมหรือมินิคอมพิวเตอร์เท่านั้น

โลกนี้ยังขาดโมเด็มสำหรับไมโครคอมพิวเตอร์...แต่ก็ขาดได้ไม่นาน

เฮย์กับเดลลงมือประดิษฐ์โมเด็มในทันที สถานที่ประกอบการคือ บ้านของเฮย์ บนโต๊ะอาหารที่หยิบยืมมาจากเพื่อนบ้าน

เดลเป็นผู้ออกแบบโมเด็ม แรกสุดซื้อชิ้นส่วนมาประกอบกันเอง เมื่อประกอบเสร็จ 10 เครื่องแรก สองสหายนำเอาโมเด็มไปใช้ในชมรม สมาชิกสั่งซื้อกันคนละเครื่อง หมดเกลี้ยงชั่วพริบตา... นั่นเป็นสินค้าระลอกแรก

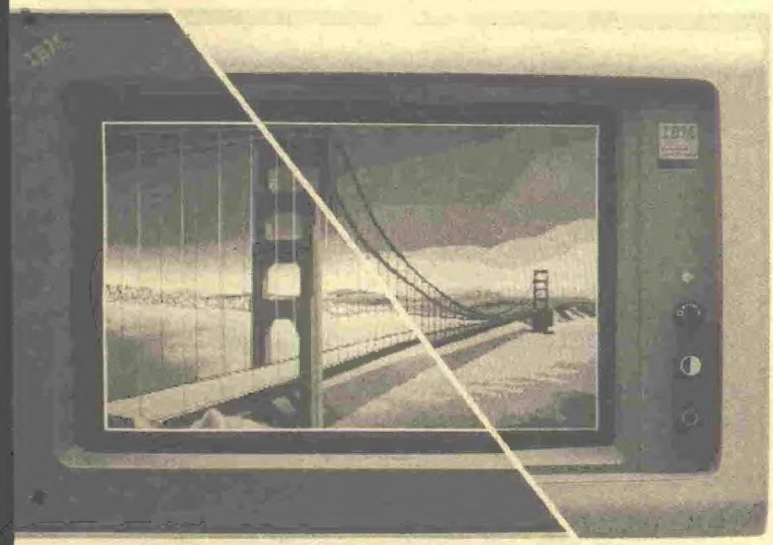
จุดเริ่มต้นที่จะเปลี่ยนโฉมหน้าใหม่ของวงการคอมพิวเตอร์ทั่วโลก

ความลำเค็ญของผู้ประกอบการอิสระ

ก่อนที่จะถึงสุดยอดความสำเร็จจำเป็นต้องมีก้าวแรก ก้าวแรกที่ผู้ประกอบการอิสระทุกคนต้องพานพบ เป็นช่วงเวลาที่ลำบากแสนเข็ญแทบเลือดตากระเด็น เฮย์ยังยึดงานที่เนชั่นแนลเดต้าเป็นหลัก ในช่วงวันหยุดเขาจะรวบรวมเงินเท่าที่มีออกตระเวนหาซื้อชิ้นส่วนที่จะนำมาประกอบโมเด็ม จัดทำเท่าที่จะมีงบประมาณพอจะจัดซื้อได้ เมื่อประกอบเสร็จจะนำเครื่องไปทิ้งไว้ที่บ้านของเดลในคืนวันอาทิตย์ (เพราะมีคอมพิวเตอร์อิมซายเพียงเครื่องเดียว) เดลจะใช้เวลาช่วงกลางคืนทดสอบการทำงานของเครื่องคืนละเครื่องสองเครื่อง เฮย์จะทยอยบรรจุกล่อง ทุกเช้าจะแวะที่ทำการไปรษณีย์ในเส้นทางไปยังที่ทำงานส่งพัสดุตามใบสั่งซื้อ

ไม่ช้าไม่นาน งานประกอบโมเด็มเริ่มขยายใหญ่ยิ่งขึ้น เฮย์ว่าจ้างผู้ช่วยมาประกอบเครื่องถึงห้าคน แถมด้วยนักบัญชีอีกคนมาสะสางบัญชี บ้านคับแคบจนต้องย้ายไปเช่าอาคารที่ทำการใหม่

ในระยะนี้ เฮย์จนกรอบเป็นข้าวเกรียบ เขาตัดสินใจลาออกจากงาน มาเปิดบริษัทเฮย์ในเดือนมกราคม ปี 2521...สองปีเต็ม ๆ ที่อดมื้อกินมื้อ โชคดีที่ช่วงนั้นยังเป็นโสด ไม่มีภาระอื่น



นอกจากผ่อนส่งบ้าน เมื่อใดก็ตามที่เขาไปเยี่ยมเมลิตา อีสเตอร์ส แฟนสาว (ภรรยาในอนาคต) ที่เมืองลีน็อกซ์ จอร์เจีย ในช่วงวันหยุด เมลิตาซึ่งเป็นผู้สื่อข่าวจำต้องควักเงินค่าน้ำมันให้เฮย์ขับรถสี่ชั่วโมงกลับมาทำงานที่แอตแลนต้า

ผลสำเร็จ

ความอดทนสู้งานหนักของเฮย์และคณะผลิตอกออกมาเป็นผล (กำไร) ในปี 2526 บริษัทเฮย์กวาดเก็บเอายอดขายเก็บเล็กผสมน้อยได้เพียง 50 ล้านเหรียญ ...จากการจำหน่าย Smartmodem ...ผลิตภัณฑ์แรกและผลิตหลักของบริษัท เฮย์ จำกัด

ในเมื่อมีการสื่อสารทางไกลผ่านสายโทรศัพท์ได้แล้ว เฮย์ก็ผลิตโปรแกรมการสื่อสารทางไกล ซึ่งติดอันดับโปรแกรมการสื่อสารยอดนิยม (หนึ่งในสาม) คือ โปรแกรม **Smartcom II**

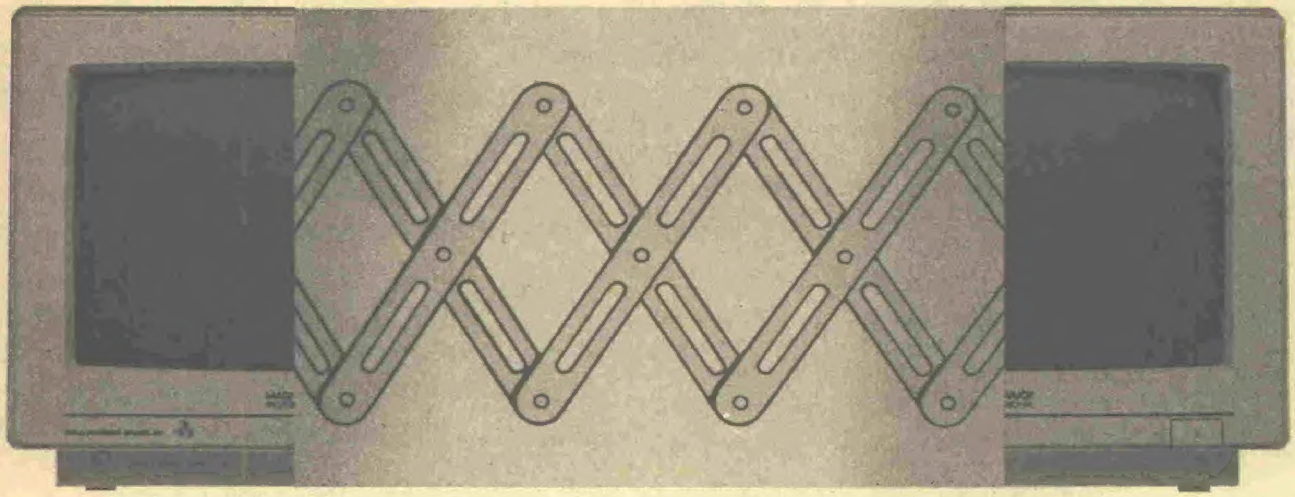
เฮย์ไม่ยอมหยุดยั้งเพียงเท่านั้น ในเมื่อคอมพิวเตอร์สามารถติดต่อ "พูดคุย" กันได้แล้ว ลำดับต่อไปก็เป็นคำถามว่า พูดคุยกันได้แล้ว คนใช้คอมพิวเตอร์ต้องการอะไร? เฮย์ทุ่มเงิน 3 ล้านเหรียญในปี 2527 โฆษณาโปรแกรม **Please** ซึ่งเป็นโปรแกรมติดต่อฐานข้อมูล เปิดโอกาสให้ผู้ใช้คอมพิวเตอร์เจาะลึก เสาะแสวงหาข้อมูลได้อย่างไม่จำกัด

เอกลักษณ์โดดเด่น

คุณลักษณ์ของบริษัท เฮย์ ที่ไม่เหมือนใคร และไม่ยอมเหมือนใครคือ ไม่ยอมเปิดให้นักลงทุนมืออาชีพเข้ามาบงการหรือกำหนดนโยบายของบริษัท บริษัท เฮย์ จำกัด จึงยังคงเป็นบริษัทเอกชน ถือหุ้นโดยเฮย์,ฮีทเธอริงตัน และพนักงานของบริษัทเฮย์เท่านั้น ...มีใยว่านักลงทุนจะเสนอจำนวนเงินให้มหาศาลปานใด

เฮย์ให้ความเห็นว่า *"วัตถุประสงค์ระยะยาวของผู้ก่อตั้งบริษัท และวัตถุประสงค์ของนักลงทุนดำเนินไปในทางเดียวกัน ...แต่คนละทิศ"* เขาไม่ยอมให้นักลงทุนมาเปลี่ยนบริษัทซึ่งประกอบด้วยกำลังคนและกำลังสมองให้กลายเป็นเครื่องจักรในการแสวงหาผลกำไร เขามุ่งหวังจะให้บริษัทเฮย์เป็นบริษัทที่เขาอยากจะรีบตื่นมานั่งทำงาน ...อยากให้เป็นสถานที่ที่พนักงานทุกคนมุ่งหน้ามาจาริกแสวงบุญ

เป้าหมายของเฮย์ไม่ได้ไกลเกินฝัน เพราะในปี 2527 หนังสือพิมพ์แอตแลนต้า บิสิเนส โครนิเคิล ลงคะแนนเสียงให้บริษัท เฮย์ ไมโครคอมพิวเตอร์เป็นหนึ่งในบริษัทชั้นดีที่ผู้คนอยากจะเข้าร่วมงานด้วย



การจัดองค์กรภายในจะแบ่งออกเป็นสองสายแยกเป็นอิสระจากกัน นั่นก็หมายความว่า วิศวกรและนักบริหารจะมีสิทธิมีเสียงและอำนาจเท่าเทียมกัน...เดล อีทเธอริงตันยังคงดำรงตำแหน่งเป็นวิศวกรอาวุโส อำนาจและเงินเดือนเท่าเทียมกับผู้อำนวยการใหญ่

เฮย์เปิดโอกาสให้พนักงานลงคะแนนเสียงในการจัดโครงการฝึกอบรมกันเอง เริ่มต้นจากการฝึกอบรมหลังเวลาเลิกงานเรื่อยไปจนถึงการสัมมนา การซื้อเทปฝึกอบรม...โดยบริษัทจะออกค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น

เดนนิส เฮย์ไม่ยอมล้าหลังพนักงานบริษัท เขายังคงเสาะแสวงหาความรู้อย่างไม่หยุดยั้ง โดยการอ่านวารสารฮาร์เวิร์ด บิสิเนส รีวิว และหนังสือบริหารเท่าที่มีวางขายในท้องตลาดทุก ๆ หกเดือน เขาจะบินไป ลา ฮอลลา มลรัฐแคลิฟอร์เนีย เพื่อเข้าร่วมฝึกอบรมในหลักสูตรพิเศษว่าด้วยการบริหารและกลยุทธ์ทางการตลาด

เพื่อนของเขาท้าทายว่า หน้าตาอย่างเขาไม่มีทางเรียนภาษาญี่ปุ่นได้ในเวลาหกเดือน ...เขารับคำท้าและอีกหลายปีต่อมาเขาก็ยังคงสนใจร่ำเรียนภาษาญี่ปุ่น และสะสมภาพพิมพ์จากญี่ปุ่น เขาให้ความเห็นว่า "หากอยากจะคิดเหมือนคนญี่ปุ่นก็ต้องพูดญี่ปุ่น" (ตัดตอนมาจากเรื่องโชกุน) คนทั่วไป (คนสหรัฐฯ) มักจะไม่ใส่ใจอยากเรียนรู้วัฒนธรรมของชนชาติอื่น

ต่อข้อถามที่ว่าทำไมเขาจึงได้ใส่ใจเรื่องการศึกษา การฝึกอบรมพนักงานมากนัก? เขาให้คำตอบว่า ***"นักธุรกิจสมัยใหม่ต้องการว่าจ้างพนักงานที่มีความรู้ความสามารถในการแก้ปัญหา ...ทรัพย์สินที่ดีที่สุดของบริษัทของเราคือ ความสามารถในการคิด หนทางที่จะพัฒนาความคิดที่มีระบบ ก็มีเพียงทางเดียวคือผ่านการศึกษา"***

ลักษณะเฉพาะตัวของยอดนักคิด

เดนนิส เฮย์แม้จะเป็นคนได้โดยกำเนิด แต่ความสนใจใฝ่หาความรู้และพยายามร่ำเรียนวัฒนธรรมของผู้คนรอบข้างและรอบโลก ช่วยให้เขาสลัดความหยิ่งผยองในชาติพันธุ์คนได้ไปได้มาก ในทางตรงกันข้าม เขากลับนอบน้อมถ่อมตน รำลึกเสมอว่า ยังมีผู้คนเฉลียวฉลาดปราดเปรื่องกระจัดกระจายอยู่ทั่วทุกหัวระแหงของโลก

เดนนิส เฮย์ตอบคำถามเรื่องพาหนะว่า "ผมขับรถบิวอิก ...แต่ก็คิดว่าอยากจะซื้อเบนซ์สักคันอยู่แล้ว ...นี่ถ้าคุณไปถามผู้ประกอบการอิสระรายอื่น ๆ คุณคงจะได้รับคำตอบว่า อยากจะซื้อรถสปอร์ตกระมัง"

ในอีกแง่มุมซึ่งคนทั่วไปมักจะคิดว่าคนได้ (ในสหรัฐ) เป็นพวกบ้านนอกเด็กหลังเขา เดนนิส เฮย์ไขข้อข้องใจในเรื่องนี้ด้วยเสียงหัวเราะชอบอกชอบใจ "...บ่อยครั้งทีเดียวครับ ที่พวกเขาลงความเห็นว่ากำลังติดต่อต่อรองกับพวกบ้านนอกจากจอร์เจีย ผมปล่อยให้พวกเขาคิดอย่างนั้นต่อไป...เพราะรู้แน่ว่าการต่อรองคราวนี้ เราจะได้กำไรมหาศาล"

ช่วงชีวิตของมนุษย์สักคน ตั้งแต่เกิดจนตายมีเวลาสั้นนักหากจะจำกัดให้เหลือแค่ช่วงเวลาที่จะมีพลังความคิดสร้างสรรค์ก็ยิ่งสั้นหนักลงไปอีก ...จะทำอะไรที่จะทิ้งไว้ให้เป็นมรดกแก่ผู้ที่ตามมาในภายหลัง?

แม้จะเรียนไม่จบการศึกษา แต่ก็ทิ้งผลงานที่โลกรู้จักและนำไปใช้กันอย่างแพร่หลาย

สร้างคุณค่าให้พนักงานและสถานที่ที่ทำงานจนผู้คนแห่ไปขอร่วมงานด้วย

ใครจะต้องการมากไปกว่านี้?